

Sales Hunters - Matrix de evaluación

Nombre del candidato: 52120

COMPETENCIAS	Bajo		Alto		COMENTARIOS
	1	2	3	4	
Comunicación efectiva	☐	☐	☒	☐	
Orientación al cliente	☐	☐	☐	☒	
Creatividad y curiosidad	☐	☐	☐	☒	
Habilidades interpersonales	☐	☐	☐	☒	
Negociación	☐	☐	☐	☒	
Perseverancia	☐	☐	☐	☒	
Trabajo en equipo	☐	☐	☒	☐	
Motivación	☐	☐	☐	☒	

Jose tiene un Grado Medio en Fabricación Mecánica de Automoción y que su experiencia comercial inició desde que salió de estudiar este Grado; desde allí ha sentido mucho interés por este ámbito profesional. Indica que estando en WÜRT, aprendió mucho sobre las habilidades comerciales y que dentro de sus funciones se encontraba mantener y ampliar su cartera de clientes, tenía que ir en búsqueda de nuevas empresas por lo que identificaba y luego se dirigía a hablar con los responsables, como mecanismo de fidelización y ampliación de cartera, si el cliente actual le refería a otro, obtenía un descuento o regalos. Dejó esta empresa porque decide arriesgarse a formar su propia empresa que también ofrecía el servicio que Würt, suministros industriales; aquí también realizó puerta fría y publicidad boca a boca; la empresa iba bien hasta que se presentó la crisis económica y se vio obligado a cerrar.

Actualmente se encuentra en RECA HISPANIA y sus funciones básicamente están orientadas a la solución de incidencias, mantenimiento de la cartera, hacer visitas concertadas tanto con clientes actuales como potenciales; indica que se encuentra en búsqueda de cambio de sector que le permita seguir desarrollando sus habilidades comerciales. Durante la entrevista hemos podido observar que es una persona que le encanta el trato con las personas, siente que su empatía le ayuda a romper el hielo y así ganar la confianza de sus futuros clientes. Por la entrevista mantenida, consideramos que Jose es un buen candidato por entrevistar.